

Daniel Enz, Trainer und Speaker

# «Erfolg braucht Training»

«Wenn du Angst hast vor Leuten zu sprechen, musst du auf die Bühne», sagt Kommunikations- und Verkaufstrainer Daniel Enz. Nur durch Übung werde man von Mal zu Mal besser. Auch wer erfolgreich ins Berufsleben zurückkehren wolle, müsse sich richtig verkaufen.

Interview: Eveline Ramel-Broger

## Krankenpflege: Herr Enz, Sie geben auch Start-ups Support. Was motiviert Sie als Profi, mit Anfängern zu arbeiten?

**Daniel Enz:** Es erinnert mich an meine eigenen Anfänge und vor allem meine Fehler. Heute weiss ich, dass Fehler machen ein wichtiger Bestandteil des Erfolgs ist, sofern sie nicht zu einem Kollateralschaden führen. Ich rate Start-ups, flexibel zu sein und sich dem Markt anzupassen. Zum Wort Anfänger: Ich kenne Anfänger, die es richtig draufhaben und Profis, die meinen welche zu sein.

## Kommunikations- und Verkaufstipps könnte man eigentlich einfach googeln. Welchen Mehrwert bringen Sie als Referent und Verkaufstrainer?

Jeder Mensch braucht Quellen der Inspiration, sei es aus Büchern, Filmen, Taten oder anderen Vorbildern. Sogar der grösste Motivations-Guru hat seine Mentoren. So macht es durchaus Sinn, dass man mit externen Trainern oder Referenten zusammenarbeitet. Zudem ist mit dem Konsumieren von Wissen die Arbeit längst nicht getan. Erfolg braucht Training: Oder kennen Sie Boxer, die nur Trainingsvideos schauen, Sänger, die nur zuhören, Köche, die nur Rezeptbücher lesen? Wohl kaum. Erfolg ist, wenn alle Kameraden bereits unter der Dusche stehen, während Cristiano Ronaldo alleine noch auf dem Platz steht und Freistösse übt.

## Herr Enz, Sie sprechen oft von Erfolg und Mut, bestärken die Menschen es «zu können und zu tun». Was unternehmen Sie selber, wenn Sie nervös sind?

Angst überwinden geht immer durch die Angst hindurch. Wenn du Flugangst hast, musst du in die Höhe. Wenn du Angst hast vor Leuten zu sprechen, musst du auf die Bühne! Nur so lernst du mit diesem Gefühl umzugehen und wirst von Mal zu Mal besser. Nach dem fünften

Bungee-Jump denkst du: Peanuts. Dürfte höher sein! Weiter achte ich bewusst auf meine Körperhaltung und meine Atmung.

## Welche Strategien haben Sie persönlich bei einem «Erfolgsloch»?

Ich rede mit meiner Familie, meinen engsten Freunden oder Berufskollegen offen darüber. Viele Menschen fressen ihre Sorgen in sich hinein. Doch durch das Reden, das Aussprechen von Gedanken bekommt man mehr Klarheit über seine Wünsche und Bedürfnisse. Man darf auch aufschreiben. Die Devise ist: Niemand gewinnt alleine. Wichtig dabei ist, dass man genau hinschaut, welche Menschen in seinem Umfeld sogenannte Bluteigel sind und nur Energie saugen und welche uns tatsächlich weiterbringen. Genauso verhält es sich mit Büchern, Filmen, Musik etc. Wer sich nur negative Dinge reinzieht, der darf sich nicht wundern. Ich sage oft: «Lest und schaut inspirierende Geschichten. Hört Musik die euch aufstellt!»

## Sind Sie ein mutiger Mensch oder einfach frech und unkonventionell?

Ich bin wie ich bin und versuche immer so authentisch wie möglich zu sein. Mut ist wahrscheinlich eine der wichtigsten Eigenschaften im Leben, vor allem für Selbstständige. Mut kann man sich übrigens antrainieren.

## Was macht Sie so sicher, dass die Menschen es «können» und einfach «tun» sollen?

Glaubenssätze. Viele Menschen leben mit Glaubenssätzen, die entweder aus der Kindheit geprägt sind oder später im Umfeld immer wieder ausgesprochen werden. Man wird in eine Schublade gedrängt. Als Erwachsene wissen wir oft nicht, warum wir eben genau so ticken. So erlebe ich in Trainings, dass Men-

schen sich selbst nicht reflektieren. Wie auch? Es fehlt die Zeit, man ist voll im Berufsalltag und beschäftigt mit Arbeit, Familie und Rechnungen. Eine Teilnehmerin hat im Seminar immer wieder den Satz «Das kann ich nicht» gesagt. Ich habe ihr verboten, diesen Satz ständig zu wiederholen. Stattdessen schenkte ich ihr eine Karte wo drauf stand: «Ich kann das!» Als ich sie fragte, woher ihre Unsicherheit stamme antwortete sie: «Von meinem Vater. Er hat sogar am Tag meiner Autoprüfung gesagt, dass ich sowieso durchfalle.»



Immer in Anzug und mit roter Krawatte schafft es Daniel Enz, Kernbotschaften zum Verkauf und zur Kundenorientierung zu transportieren. Foto: zVg

### Welche Parallelen sehen Sie zwischen der Schulung für Verkauf und der Schulung für WiedereinsteigerInnen in die Pflege?

Wir verkaufen immer. Sei dies bei der Arbeit, in der Beziehung oder im Ausgang. Wenn der Herr im Ausgang die Dame an der Bar anspricht, ist das nichts anderes als ein Verkaufsgespräch. Wenn der Sohn zu Mama sagt: «Ich wünsche mir zum Geburtstag ein Modellflugzeug», ist das ein Verkaufsgespräch. Der Klassiker sind Vorstellungsgespräche.

### Welches Potenzial sehen Sie im Bereich Wiedereinstieg und welches in der Pflege allgemein?

Wiedereinstieg ist immer eine Chance aus der Vergangenheit zu lernen und sich zu fragen, was einem bei der Arbeit tatsächlich wichtig ist. Zudem bietet sich die Chance, neue Methoden, Techniken und Abläufe kennen zu lernen, die man während seiner Abwesenheit verpasst hat. Ich bin sicher, dass sich die Blutabnahme vor 20 Jahren von der heutigen Methode unterscheidet. Das grösste Potenzial in der Pflege sehe ich jedoch darin, dass sich Pflegefachpersonen tatsächlich für

ihre Patienten interessieren und mit viel Empathie kommunizieren und handeln. Die Rahmenbedingungen der Praxen, Spitäler werden durch neue Regulierungen, Krankenkassen, Onlinevergleiche sicher nicht einfacher. Doch Pflegekräfte nutzen dies oft als Ausrede. Man kann freundlich und interessiert mit Patienten kommunizieren oder eben gestresst und abfertigung. Die Worte bleiben dieselben, die Haltung ist jedoch unterschiedlich.

### Ein bekanntes Zitat von Ihnen ist: «Das Blatt ist gegeben, die Geschichte schreiben Sie selbst.» Was meinen Sie damit?

Wir alle sind Piloten und sitzen im Cockpit unseres Flugzeugs und entscheiden selbst wohin wir fliegen. Erfolgreiche Menschen suchen Fehler zuerst bei sich selbst und nicht ständig bei den Anderen oder bei Umständen. Das ist zwar schwieriger, dafür umso nachhaltiger.

### Ist das erwähnte Zitat zutreffend für alle WiedereinsteigerInnen, die nach Jahren wieder zurück in das Berufsleben kommen möchten?

Absolut. Die Geschichte schreibt man selbst. Es gibt Menschen, die haben

KURS WIEDEREINSTIEG

## Mut zur Veränderung



Daniel Enz doziert den Kurs 105 der SBK-Sektion SG/TG/Al/AR «Mut zur Veränderung: Der erfolgreiche Wiedereinstieg ins Berufsleben». Themen sind das Erfolgsdreieck, Körpersprache, Stimme, Selbstwertgefühl und sicheres Auftreten. Der Kurs findet am 25. Juni 2019, von 9.10 bis 16.50 Uhr in St. Gallen statt (5.75 log-Punkte).

Nähere Informationen:  
[www.sbk-sg.ch/berufsbildung](http://www.sbk-sg.ch/berufsbildung), 071 223 43 66

unglaublich schwere Schicksalsschläge erlitten und das Beste draus gemacht. Andere haben optimalste Voraussetzungen, sind jedoch ständig am Jammern.

### Stehen bleiben ist für Sie ein Fremdwort. Was sind Ihre nächsten Projekte?

Wir haben die Daniel Enz Online Academy im Fokus. Das heisst, wir begleiten Firmen vor, während und nach den Trainings zusätzlich online sofern das gewünscht ist. Zudem möchten wir auf den Kanal Video setzen und vermehrt interessante Beiträge publizieren.

DANIEL ENZ

## Praxisnaher Verkaufstrainer

Manche sagen, seine Vorträge und Trainingsmethoden seien, wie er selbst, ein wenig «verrückt». Daniel Enz spricht aus, was viele sich nicht trauen zu sagen. Immer in roten Turnschuhen und ausgerüstet mit Boxhandschuhen und Clown-Nase schafft er es, Menschen in seinen Bann zu ziehen.

Daniel Enz, Gründer und Inhaber der Firma enz coaching ist leidenschaftlicher Verkaufstrainer. Seine Trainings zeichnen sich durch den hohen Praxisgehalt aus. Zu seinen Kernthemen zählen Verkauf und Kundenorientierung, Persönlichkeitsentwicklung und Erfolg, Motivation und Inspiration.

### Autorin

**Eveline Ramel-Broger**, Fachverantwortliche Fortbildung, SBK-Sektion St. Gallen, Thurgau, Appenzell  
[eveline.ramel@sbk-sg.ch](mailto:eveline.ramel@sbk-sg.ch)

